

千葉県で創業したい方が必ず読む本

創業の書



千葉県信用保証協会

CHIBA
GUARANTEE



創業への旅立ち

やあ！僕の名前は創太（そうた）。

妹の起子（きこ）と一緒に創業の島と言われる千葉島に向けて

出発するためにこの港に来たんだ。

キミもこの港に来たということは、創業して成功を目指してるってことだね。

見てごらん、あれが千葉島だよ。

千葉島には創業へのチャンスがたくさんあるんだ。

でも出発までには、考えたり、計算したり、相談したり

やらなければいけないことがたくさんある。

しっかり準備をして、夢を叶えるぞ☆



創業準備編

- P2 第1章 出航準備の前に（創業の心構え）
- P4 第2章 創業して達成したい目標（事業コンセプト）
- P6 第3章 自分でできること・できないこと（内部環境分析・外部環境分析）
- P8 第4章 創業のかたち（事業形態）

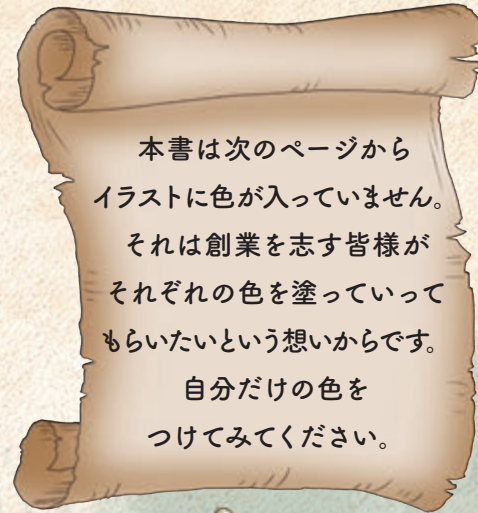


創業計画編

- P10 第5章 出航準備（創業計画）
- P12 第6章 もうけ計画（収支計画）
- P16 第7章 お金の計画（資金計画）

信用保証協会編

- P28 第8章 信用保証協会について



第1章



出航準備の前に (創業の心構え)



さあ、創業の準備に取り掛かろう！
まずは、……何から手をつければいいんだっけ？
そもそも創業ってどんなことを意味するのかな。



創業とは「新しい事業を始めること」だよ。
あっ、びっくりさせちゃってごめんね。
僕はサポ。
「創業」という言葉が聞こえると、
つい飛んできて助言してしまう習性があるんだ♪
創業する上で準備することがたくさんあるから
僕がサポートしていくよ。



創業の書
ナビゲーター
サポ



それは心強いな!!



じゃあ、「創業心構えチェックシート」で
現在の自分と向き合ってみるところから始めてみよう!



創太
(そうた)

創業心構えチェックシート

分類	チェック項目	YES	NO
なぜ	創業する目的は明確ですか？		
	創業する事業に信念や情熱はありますか？		
誰に	創業に活かせる人脈や信用はありますか？		
	ターゲットとする顧客層は明確ですか？		
	事業を行う上での人材は確保できていますか？		
何を	事業は顧客ニーズにマッチしていますか？		
	他者にはない強みはありますか？		
どのように	経営者としての自信はありますか？		
	創業する事業に関する知識・経験はありますか？		
	商品やサービスを顧客に届ける仕組みはできていますか？		
どこで	創業する場所は決まっていますか？		
	その場所は事業に適した場所ですか？		
いつ	創業するタイミングは適切ですか？		
	創業までのスケジュールは整っていますか？		
いくら	収支計画はできていますか？		
	必要な資金がいくらになるか把握できていますか？		
	自己資金は準備できていますか？		
	創業計画書としてまとまっていますか？		

出典：中小企業庁編集・発行『平成28年度版夢を実現する創業』を一部編集・加工して掲載

診断結果

YESが16～18個
創業準備は万端！

YESが10～15個
もう少し準備を頑張ろう

YESが9個以下
創業はまだ早いかも!?

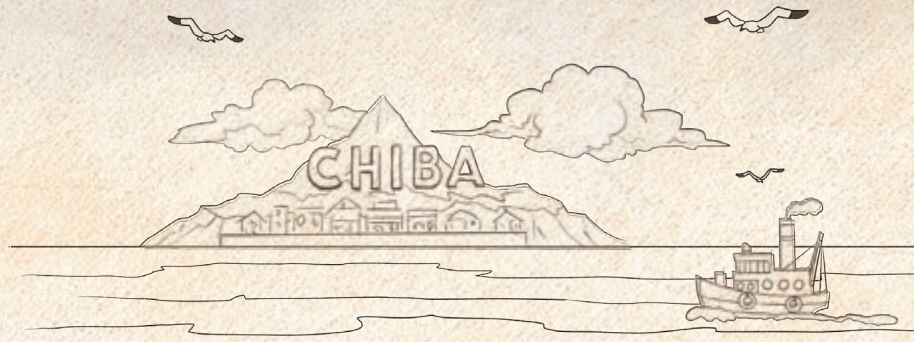
第1章 まとめ

強い想い、周囲の理解、準備が必要

創業に必要なことは、その事業に夢や信念があり、情熱を持って取り組めること
創業する事業に関する知識や経験があること
そして、創業に関して家族や周囲に理解があり、良き相談相手がいること



第2章



創業して達成したい目標 (事業コンセプト)



はじめまして。私の名前は起子(きこ)。

私も「創業心構えチェックシート」をやってみて、自分と向き合えたわ。

やっぱり私も創業したい!千葉島での創業への決心がついたの。



起子ちゃん、創業して実現したい目標はあるの?

創太から起子ちゃんの話も聞いたんだ!



あら、こんにちはサポ!

私も創太兄ちゃんから聞いていたわ。

そうね、創業してどんなことを実現したいのか

具体的に考えてみるわ。

でも、何から始めたらいいのかしら…



まずは創業への想いを書き出してみよう。

創業して達成したい目標が決まったら、

目標を達成するための事業コンセプトを考えてみよう。



起子
(きこ)

事業コンセプト

誰に (ターゲット顧客)	何を (商品やサービス、価格設定)	どのように (提供する方法、顧客との接点)
<ul style="list-style-type: none"> ・自分の考えるお客様像 ・ターゲット顧客は絞り込みが重要 性別、年齢、地域、職業、 所得水準、生活スタイル、 趣味・嗜好等を 考慮しながら設定していく 	<ul style="list-style-type: none"> ・売れるものとはどんなものか ・売りたいものが売れる わけではない ・顧客が何を欲しがっている のか見極めることが重要 	<ul style="list-style-type: none"> ・どこで ・どんなもの、サービスを ・いくらで ・どのように
<p>千葉県で暮らす、 千葉島のことが好きな人々</p> 	<p>千葉島の天然木材を使用した 体に優しい丈夫な家</p>	<p>お客様のオーダーにしっかり 応えて</p> 
<p>仕事と家庭の両立で忙しく、 美にかける時間が限られている 千葉県で暮らす女性</p> 	<p>美に関するお客様の カウンセリングを行い ヘアカット、ヘアカラー、パーマ、 ヘッドスパ、ネイルなどの 美容サービス</p>	<p>完全予約制の落ち着いた空間で、 お客様一人ひとりに寄り添った サービスを提供して</p> 

コツ

難しく考えず、自分の言葉でわかりやすく。カッコつけないで

第2章 まとめ

目標＝経営理念

創業して達成したい目標は事業を行う上での根幹
目標を決めると経営をしていく中で迷いが生じたときの判断基準ができて
経営がぶれなくなる



第3章

自分でできること できないこと

(内部環境分析・外部環境分析)



勘吉
(かんきち)



やあーい! 想いを言葉にしたくらいで喜ぶなんて笑っちゃうぜ!!
それに何をチェックしたり、分析したりしてるんだ!?
俺は勘吉(かんきち)。自分の「勘」だけを頼りに創業してやるぜ。



勘吉みたいに「勘」だけを頼りにするのは心配だね。
創太や起子ちゃんは、創業する事業に関することをしっかり調べていこう。
そうすることで事業の方向性が見えてくるよ。



サポの
ワンポイント
アドバイス

クロスSWOT分析とは
「強み」「弱み」「チャンス(機会)」「避けたいこと(脅威)」の
4項目を掛け合わせることで、
事業戦略の策定の方向性に
つなげていく手法だよ。



内部環境分析

まずは自分自身の「強みと弱み」を知っていきこう

下にある切り口で考えを整理して自分自身のことから把握しよう。

ヒト	自分、事業協力者、従業員、人脈 (お客様、取引先、仕入先等)	強み	手先が器用で日用大工が得意
モノ	商品、材料、設備、土地・建物	強み	千葉県で住宅に適した 木材の仕入先を確保している
カネ	自己資金、借入金、 出資資金、助成金	強み	創業に向けて貯金をしており、 創業後は千葉島の助成金制度を活用予定
情報	情報力、情報収集手段、 ITスキル	弱み	パソコン操作がやや苦手
ノウハウ	経験、知識・資格、 製造方法(特許等)、販売方法	強み	大工工事の職人さんに弟子入りして 経験を積んだ

外部環境分析

外部環境分析は「チャンスと避けたいこと」に大別される

どんなライバルがいるの？ライバルとの違いは？業界動向はどんなトレンドがあるの？

外部環境分析から『チャンス』『避けたいこと』を把握しよう。



業界動向	業界の動向・将来性、社会環境、 技術、法律、自然環境	チャンス	千葉県は大工を行う業者が不足している
統計調査	人口統計、事業所統計、 商業統計、各種白書、地図	チャンス	千葉県では人口が増加中 また、第二次開発中で人口流入あり
商圏 競合店	通行量調査、競合店調査	避けたいこと	千葉県ではリフォームに特化した 競合先が数社あり、価格競争が活発
地域特性	住宅街、オフィス街、商店街、 観光地、ショッピングセンター内	チャンス	千葉県では一次開発で建てられた住宅に リフォーム需要増加

第3章 まとめ

しっかり調べることで、
進むべき方向性が見えてくる

自分自身でコントロール出来ること、出来ないことを知ることで事業の方向性が見えてくる



第4章

創業のかたち

(事業形態)



自分のことも良くわかったし!さあ、次にすることは...



創業する上で「かたち」を決める必要があるんだ。

創業のかたちには、個人と法人(会社)があるよ。

どうやって事業を展開していきたいかをイメージしてみて!

個人と法人にはそれぞれメリット、デメリットがあるからよく考えてみてね。



サポの
ワンポイント
アドバイス

創業する上で税務関係手続、
許認可取得等が必要になるよ。

主な許認可業種一覧は
P36・37を参考にしてみてね。

個人と法人の比較

個人	事業形態	法人（会社）
<ul style="list-style-type: none"> ・手続きは比較的簡単 ・費用もあまりかからない 	創業手続き	<ul style="list-style-type: none"> ・会社設立登記が必要 ・定款認証の手続きが必要な場合がある ・個人に比べて費用負担が大きい
<ul style="list-style-type: none"> ・一般的に法人と比べて信用力が得られにくい 	社会的信用	<ul style="list-style-type: none"> ・一般的に個人に比べて社会的信用に優れ、信用力が得られやすい
<ul style="list-style-type: none"> ・帳簿や申告書類の作成は比較的簡単 	会計処理	<ul style="list-style-type: none"> ・帳簿や決算書の作成が、個人に比べて複雑になる ・税務申告を税理士に委任する会社が多い
<ul style="list-style-type: none"> ・事業所得が低い場合は、法人とあまり差はない 	税金面	<ul style="list-style-type: none"> ・事業規模が大きくなると節税効果が高まる
<ul style="list-style-type: none"> ・事業所得がそのまま事業主の報酬となる 	事業主の報酬	<ul style="list-style-type: none"> ・報酬はあらかじめ定款や株主総会等で決定する ・役員報酬は経費となる
<ul style="list-style-type: none"> ・事業に万一のことがあった場合、事業主個人が全財産を持って弁済する責任がある 	事業に対する責任	<ul style="list-style-type: none"> ・会社の形態により有限責任と無限責任があり、有限責任の場合には出資分を限度に責任を負う

出典：中小企業庁編集・発行『平成28年度版夢を実現する創業』を一部編集・加工して掲載

第4章 まとめ

事業内容や規模等を総合的に考えて 創業の「かたち」を決める

個人・法人どちらが自分の行う事業に合っているのかを見極める



第5章

出航準備

(創業計画)



創業まで、だいぶ準備が進んできたな!

もう少しで、千葉島に向けて出航できるかな。

そろそろお父さん・お母さんに報告できるかな・・・ん、待てよ!

自分の中には、事業のイメージができてきたのに、

これだけじゃお父さん・お母さんに、千葉島に行く説明ができないじゃん。

いくら話をしようとも、千葉島に行くことも創業することも許してもらえないよお・・・



お父さん・お母さんに説明する資料を

作成したらどうかな? 創業計画を作るんだ!



サポ、ありがとう。よしっ、創業計画があれば、

お父さん・お母さんが千葉島での創業を

応援してくれるかもしれないぞ!

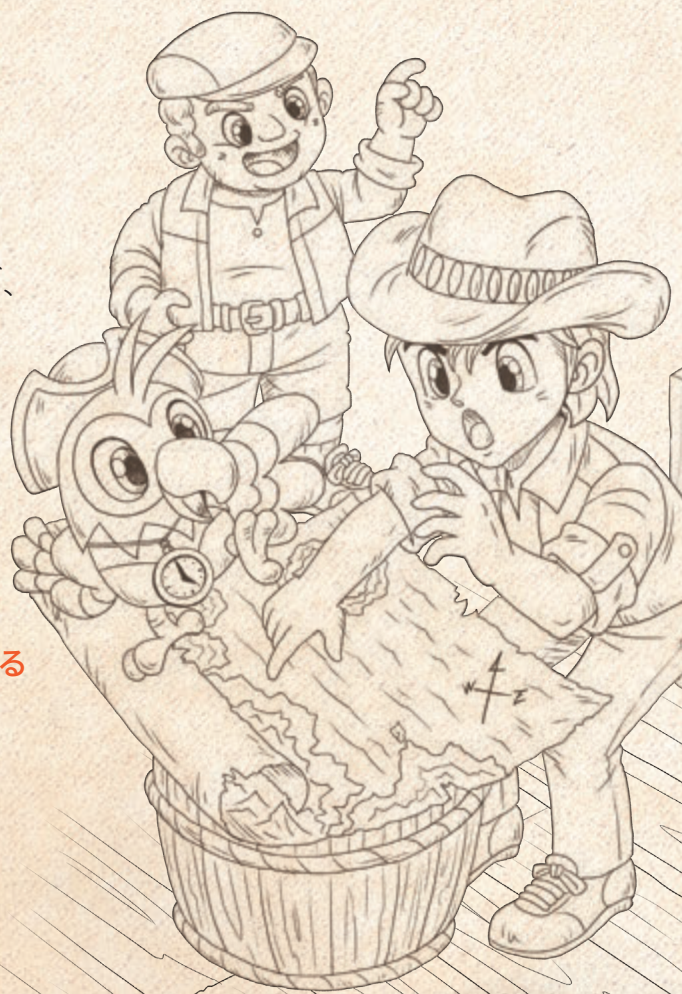


ここまでは創業の心構えからかたちまで、

創業への想いを強くしてきたね。

ここからは、夢を実現していくために必要となる

「創業計画」を作っていこう。



事業概要 P2~9(第1~4章)を振り返ってね!

設備資金計画 P16~19(第7章)をみてね!



資金調達計画
P16~19(第7章)をみてね!

運転資金計画 P16~19(第7章)をみてね!

自己資金算定額 P16~19(第7章)をみてね!

収支計画
販売・仕入先
P12~15(第6章)をみてね!

借入金等状況
P16~19(第7章)をみてね!

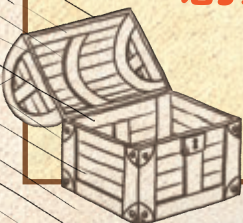
その他(補足説明等)

これが
創業計画書

第5章 まとめ

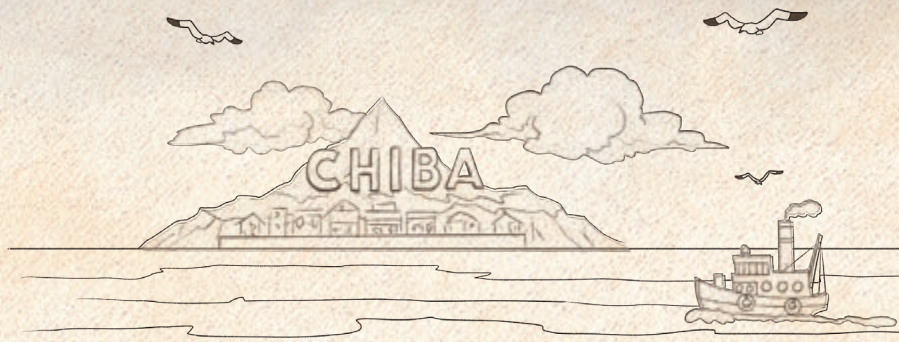
創業計画=创业者の味方になるツール

創業計画は、家族、事業協力者、
融資の相談を行う金融機関等に事業を説明する際に必要不可欠



第6章

もうけ計画 (収支計画)



創太兄ちゃんは、創業計画を作るための手順を確認していたけど、作り始めているのかしら…
やるやるって言って、やっていないのがお兄ちゃんだから、進んでいるかどうか覗き見しちゃおう。

まずは、収支計画はどうかしら…
収支計画の実現性が高いと
お父さん・お母さんも安心して
創太兄ちゃんを千葉島に
見送ることができるんだろうな～。
サポ、いい方法知ってる？



収支計画を作成するためには、
「収入」の根拠となる「販売計画(売上計画)」と
「支出」の根拠となる「仕入計画(経費計画)」が必要なんだ。
この2つの計画を組み合わせることで、
収支計画を作れるよ。



なるほどね！
私も作ってみようっと！



収支計画

収入と支出を考えて、どれだけ利益を出せるのかを考えるのが「もうけ計画」

まず、商品や提供するサービスの価格を具体的に設定し、収入となる売上高を計算するよ。

計算は「なんとなく」や「勘」でするのではなく、根拠が必要。

売上高はつい多く見積もりがちになるけれど、いろんな状況を想定して、売上計画を作成しよう。

支出に関しては、費用がいくらかかるのかを細かく見積もっていくよ。

こちらは売上高とは逆に想定出来る範囲で最大に予測しよう。

収入から支出を差し引いた金額がプラスになったかな。

創業期は赤字となることもあるけれど、赤字が続くようであれば原因をよく考えてみよう。

収支計画表

(単位:千円)

科目		1年目	2年目	3年目	作り方ページ	
売上高 A		44,400	46,000	48,000	販売計画・売上計画(P14)	
売上原価 B		33,300	34,500	36,000	仕入計画(P15)	
売上総利益 C=A-B		11,100	11,500	12,000		
経費	人件費	6,600	6,600	6,600	経費計画(P15)	
	家賃	960	960	960		
	減価償却費 D	500	500	500		
	支払利息	84	84	84		資金計画(P17)
	その他	2,640	2,640	2,640		経費計画(P15)
経費合計 E		10,784	10,784	10,784		
利益 F=C-E		316	716	1,216		
収益 F+D		816	1,216	1,716	資金計画(P17)	





販売計画

事業を成功させるために重要な項目

事業をしていく上での基本となる「誰に」「何を」「どのように」販売していくかを決めること。
実行性のある計画を立てていこう。

誰に	ターゲットとする顧客を明確にすることで商品のラインナップを絞ることができます。
何を	顧客や立地条件などによって、提供する商品やサービスを決めていきます。
どのように	対面・通信販売、セルフサービス、価格重視など、販売・提供方法について検討します。
どこで	業種や顧客に適した立地を選びます。 また、立地条件に合った商品や、販売方法などについても検討します。
販売条件	現金、掛取引など、どのような条件で販売するか検討します。 掛取引などの場合、現金化まで運転資金が必要となる場合があります。
いつ	営業日数、営業時間を検討します。

売上計画

商品やサービスの販売単価、数量等を具体的に数値化

販売計画を立てたら、売上計画を作成してみよう。その際、「販売計画」で検討した顧客ターゲット層、営業日、営業時間等を考慮して売上予測を算出。1日、1ヵ月、1年単位で売上目標をシミュレーションしよう。
下記のA～Dは業種ごとに、月間売上高を算出したものだよ。

A 販売業(パン屋、ケーキショップなど)

客単価(商品単価×買上個数)×1日の来客数×月間営業日数=月間売上高

B サービス業(レストラン、理・美容業など)

客単価×座席数など×1日の回転数×月間営業日数=月間売上高

C 労働集約的な業種(自動車・化粧品販売等の物販業など)

従業員1人あたりの月間売上高×従業員数=月間売上高

D 設備の生産能力が直接売上に結びつく業種(製造業・印刷業など)

加工賃単価×1台あたりの生産能力×(稼働時間/24時間)×設備台数×月間営業日数=月間売上高

お客様1人あたり約1万円×1日の来客数3名×25営業日=約75万円
なので、私は約75万円の月商よ。



1工事あたり約93万円×1ヶ月あたり4件=約370万円
僕は約370万円の月商ってことだね。

仕入計画

利益の計上や資金繰りを安定させるために重要な項目

仕入れる商品や原材料・外注などを考え、販売計画とバランスを保てるよう考えていこう。

何を	売れ筋の商品や人気のあるサービスなど、販売戦略に沿った仕入れが可能か検討します。
どこから	必要な時期に、必要な商品を、必要な量で、安定して供給してもらえる仕入先の確保が必要です。
仕入条件	現金、掛取引、手形での支払いは可能か、支払サイトはどのくらいか確認します。
計画的に	過剰在庫は、資金繰りに大きく影響します。計画的な仕入れを心がけましょう。

減価償却費とは

建物や機械等は使用や時間の経過とともに価値が低下していくよ。
建物や機械等は定められた期間(耐用年数)は、その価値の低下を支出が伴わない必要経費とすることができるんだ。これを減価償却費というよ。

サポの
ワンポイント
アドバイス



経費計画

事業にかかる費用は2つに分類

売上の増減にかかわらず一定額発生する費用「固定費」と、売上の増減によって変動する費用「変動費」に分けられるよ。

経費	具体例
固定費 固定費は売上の増減にかかわらず必ず発生する一定額の費用のこと	人件費、地代家賃、水道光熱費、リース料、減価償却費など
変動費 変動費は売上の増減によって変動する費用のこと	原材料費、仕入原価、販売手数料、消耗品費など

第6章 まとめ

実現可能性の高い収支計画を作成しよう

売上、仕入、諸経費等の見通しを数字にすることで、創業が現実味を増す



第7章

お金の計画

(資金計画)



創太は、起子ちゃんにもフォローされながら収支計画の作成も順調に進んでいる。

創太、頑張っているな～、ふむふむ。

そろそろ、最初に必要なお金のことを考えなければいけないね。



サポ、どうしよう・・・僕はお父さん・お母さんからの資金援助に頼りたくないんだ。

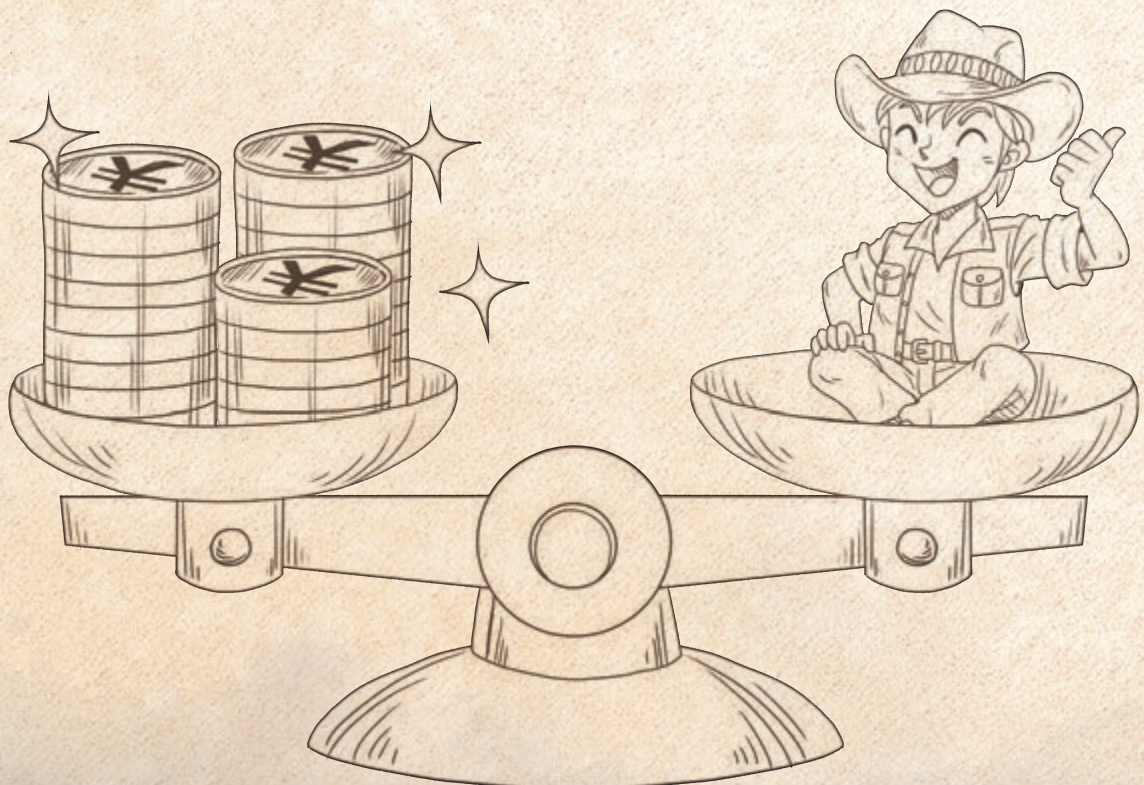
でも自分で持っているお金では不足しそうなんだ。



自分で持っているお金でも足りない場合は、どこかで調達しなければならないね。

きっと、今作成している創業計画はお金を調達するときの説明資料にも使えるはずだ。

お金の計画が出来れば出航準備が整うよ。



資金計画

必要資金を確認しよう

創業して事業を始めるためには、資金計画がかかせない

創業に必要な資金は「設備資金」と「運転資金」に分かれるよ。
 設備資金は、事業を行う上で必要となる設備の資金のことだよ。
 運転資金は、例えば掛取引がある場合、売上の計上と入金タイミング、仕入の計上と支出のタイミングがズレることによる収支ズレを埋めるために必要な資金などのことなんだ。
 お金がどのくらい必要でどうやって調達するのかを考えてみよう。



設備資金

不動産	店舗・事務所、工場などを購入するときの取得費、借りるときの保証金、敷金、内外装工事代金、看板製作・設置代金など
事務用品	パソコン、電話、FAX、コピー機、机などの事務用機器
その他	営業車両、機械・装置、営業権購入代金など

運転資金

仕入	商品・原材料の仕入代金
販売促進	チラシやパンフレット、売出しセールなどの広告宣伝費
従業員	従業員、アルバイト、パートタイマーの給料
その他	外注費、水道光熱費、旅費交通費、通信費、リース、金利などの諸経費



やあーい！お金なんてどうにかなるさっ テキトーになんでも予想してテキトーに必要なものをどんどん揃えちゃえばいいだけ！俺は勤がいいからな！！

私は設備に結構お金が必要だわ。シャンプーユニットとかスタイリングチェア。とりあえず私一人ではじめるから人件費は抑えられるわね！



僕はリフォーム工事に必要な木材の仕入資金や従業員の人件費、あとは営業兼現場移動用の車も必要だね。

調達方法

自分にあった資金の調達方法を検討しよう



① 自己資金

今まで自分で貯めてきたお金(普通預金、定期性預金等)

② 金融機関等からの借入金

銀行・信用金庫・信用組合・日本政策金融公庫等からの融資
(親や兄弟等、親族からの借入も含む)

※金融機関から創業期の融資をご検討されている方は、千葉県信用保証協会がサポートします。

③ 補助金等

国や公共団体等が、ある一定の政策的な意図を持って、支給する返済不要の資金

(参考) ミラサポ「補助金・助成金ヘッドライン」 <https://www.mirasapo.jp/subsidy/>

(公財)千葉県産業振興センター <http://www.ccjc-net.or.jp/~support/contents/>
(チャレンジ企業支援センター)

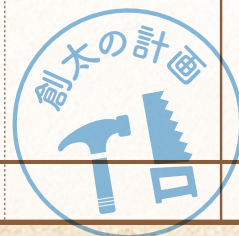
④ クラウドファンディング

インターネットを介して商品・サービス、社会貢献・イベントなどの事業を発信することで、その取り組みに共感した全国各地の人々から募る支援金

資金計画で、必要な資金と調達の方法の全体像を確認しよう

(単位:千円)

必要な資金		金額	調達の方法		金額
運転資金	仕入資金	5,550	自己資金	〇〇銀行 創業港支店 普通預金	4,000
	人件費	1,100			
	その他	450			
	計	7,100			
設備資金	営業車両	2,500	借入金	〇〇銀行 創業港支店	7,000
	工具	500			
	デスクなど	900			
	計	3,900			
合計		11,000	合計		11,000



資金繰り計画とは

自分に入ってくる資金(入金)と、自分から出ていく資金(出金)を予測し、資金が不足しないように計画していくことだよ。さあ、次のページのように手元の入出金を予測して資金を調整していく「資金繰り表」で管理していこう。

サポの
ワンポイント
アドバイス



資金繰り計画



「資金繰り表」は、重要な管理表

(単位:千円)

1年目		1ヵ月	2ヵ月	3ヵ月	4ヵ月	5ヵ月	6ヵ月
		6月	7月	8月	9月	10月	11月
	前月より繰越	0	3,096	3,322	2,448	2,174	2,300
工事売上	売上高	0	3,800	3,500	4,500	5,000	4,500
	①入金額計	0	6,896	6,822	6,948	7,174	6,800
工事原価	原材料仕入	3,000	2,600	3,400	3,800	3,400	3,000
	②仕入支払額計	3,000	2,600	3,400	3,800	3,400	3,000
	③差引現金残高(①-②)	▲3,000	4,296	3,422	3,148	3,774	3,800
経常支出	人件費	250	250	250	250	250	250
	役員報酬	300	300	300	300	300	300
	水道光熱費	30	30	30	30	30	30
	通信費	10	10	10	10	10	10
	広告宣伝費	50	50	50	50	50	50
	損害保険料	20	20	20	20	20	20
	消耗品	20	20	20	20	20	20
	地代家賃	80	80	80	80	80	80
	その他	90	90	90	90	90	90
	④経常支出計	850	850	850	850	850	850
	⑤資金過不足(③-④)	▲3,850	3,446	2,572	2,298	2,924	2,950
財務収入	自己資金	4,000	0	0	0	0	0
	借入金	7,000	0	0	0	0	0
	⑥財務収入計	11,000	0	0	0	0	0
財務支出	返済元金	0	117	117	117	117	117
	借入利息	0	7	7	7	7	7
	保証協会保証料	154	0	0	0	0	0
	入居保証金	400	0	0	0	0	0
	営業車両	2,500	0	0	0	0	0
	工具	500	0	0	0	500	0
	その他開業費用	500	0	0	0	0	0
	⑦財務支出計	4,054	124	124	124	624	124
	⑧差引現金残高(⑤+⑥-⑦)	3,096	3,322	2,448	2,174	2,300	2,826
	生活費(個人事業主のみ)	0	0	0	0	0	0
	次月繰越(⑧-生活費)	3,096	3,322	2,448	2,174	2,300	2,826

※開業月には、開業前支出も含む。

第7章 まとめ

必要資金を確認して
自分にあった調達方法を選択しよう

創業後も資金繰りの管理をしよう





(創業等関連保証・創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

千葉県信用保証協会 御中

平成
西暦 2020年6月1日
(どちらかに○印を付けてください)

[申込人]

創業等関連保証・創業関連保証・再挑戦支援保証の
申込みにあたり、以下のとおり創業・再挑戦計画を提出します。

住所 千葉島3-2-5

会社名 株式会社リフォームソウタ

氏名または
代表者名 創太



1.事業概要

開業形態	個人事業・ 会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	株式会社リフォームソウタ
開業(予定)住所	千葉島3-2-5(事務所兼資材置場)		電話 000(000)0000
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有 ・無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	平成 西暦 2020年6月1日
業種	リフォーム工事業	資本金	[会社設立(予定)の場合] 1,000,000円
許可等 [許可等取得が必要な場合]	(種類) (許可・免許・登録・認証の別を記入)	(根拠法)	[取得すべき許可等の根拠法を記入((例)食品衛生法)]
従業員数	役員は除き 1名	取扱品 天然木材を用いた 体に優しいリフォーム	仕入先 チバジマホームセンター (株)千葉島建材
開業動機・目的	就職した頃から自分の会社を持ちたいと思っていた。前勤務先で修業すること3年間 ノウハウが習得できた事から独立開業することになった。		
開業に必要な知識、 技術、ノウハウの習得	前勤務先でリフォーム工事に関する知識、作業の流れ、工程管理等、リフォーム工事業を行う上で 必要なノウハウは習得済み		
[会社設立予定の場合] 出資者・出資額	創太 1,000千円		
事業協力者の 住所・氏名・勤務先	修業先の同僚〇〇〇		

2.創業準備の着手状況[下記の該当事項に○印を付けて下さい]

- ア 設備機械器具等発注済である。
- イ 土地・店舗を取得するための頭金等支払済みである。
- ウ** 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金支払済みである。 着手しているものをチェックしてください。
- エ 商品・原材料の仕入を行っている。
- オ 事業に必要な許認可を受けている。
- カ 事業に必要な許認可取得未了(許認可取得見込み(申請状況や取得予定時期等)を具体的に記入してください。)
- ()
- キ その他(具体的に記入して下さい)
- ()

3.運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	5,550千円	仕入原価2,775千円×2ヶ月
人件費等	1,100千円	月給550千円×2ヶ月
その他の資金	450千円	家賃、水道光熱費、広告費、その他
計	A 7,100千円	



4.設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法	取得に要する資金	契約年月日	取得(完成)年月日	
事業用不動産	土地	m ²	[自己・新築 取得・賃貸]	400 千円	2020年6月1日		
	建物	70 m ²					賃貸
	計	B (取得に要する資金)				400 千円	
区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成)年月日
機械器具・什器備品等	営業車両	トラック	1		2,500千円	(株)千葉島オート	2020年7月1日
	工具	ノコギリなど	1		500千円	(株)千葉島工務店	2020年7月1日
	デスクなど				500千円	千葉島事務機器(株)	2020年7月1日
	計	C (金額)				3,500千円	

5.今回の資金計画による必要資金合計

A + B + C = 11,000 千円(D)

6.資金調達計画

	預 金			預金以外	
	預け先(金融機関本支店名等)	預金種別	金額	種類	金額
自己資金	〇〇銀行創業港支店	普通	2,600千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他(具体的に)	1,400 千円
			千円	(支払済みの設備関係)	
	自己資金合計		4,000千円		
借入金等(※)	借入先	年 利	借入額	毎月返済額	借入期間
	今回の借入額(設備資金)	1.20%	2,500千円	42千円	・ ~ ・
	今回の借入額(運転資金)	1.20%	4,500千円	75千円	・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
	借入金等合計		7,000千円	調達資金合計	D 11,000千円

(※) 今回の資金調達計画の中による借入金等をご記入ください。



7.収支計画(今後1年間分)

支 出		収 入	
仕 入 高	33,300 千円	売 上 高	44,400千円
外 注 工 費		工 賃 収 入	
人 件 費	6,600千円	雑 収 入	
その 他 費 用	4,184千円		
利 益	316千円		
計	44,400千円	計	44,400千円

水道光熱費等の費用

8.販売・仕入先

主な販売先・受注先	販売・受注予定額	回収方法	主な仕入先・外注先	仕入・外注予定額	支払方法
一般顧客	年 44,400 千円	現金	チバジマホームセンター	年 3,300千円	現金
			(株)千葉島建材	年 30,000 千円	月末締め翌月現金払い

支払いまでの期間のご記入をお願いします。

9.借入金等状況(※)

借入先等	資金用途	借入残高	残 存 返済期間	年 間 返済額
〇〇信用組合創業港支店	自家用中古バイク購入資金	360 千円	24 ヶ月	180 千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円

(※)現在負担している非事業性を含む借入金等で、今回の資金調達計画によるもの以外をご記入ください
(経営者本人が負担している保証債務も含まれます)。



夢は千葉島で暮らす人々に、
住み心地の良い家を提供し
暮らしを豊かにすることかな。

10.自己資金算定額

自己資金等	種類	明細			金額
	普通預金	〇〇銀行創業港支店			2,600千円
	定期性預金				
	有価証券等				
	入居保証金等	(株)千葉島エステート			400千円
	設備充当等	(株)千葉島工務店、千葉島事務機器(株)			1,000千円
		合計			① 4,000千円
借入金等	借入先	資金用途	残存返済期間	年間返済額	年間返済額の2年分(2年以内のものは全額)
	〇〇信用組合創業港支店	自家用中古バイク購入資金	24ヶ月	180千円	360千円
		合計			② 360千円
自己資金額(① - ②) =					③ 3,640千円

11.その他(計画に関する補足説明がありましたらご記入してください)

開業場所は、開発が進む千葉島。千葉島は、新興住宅地の建設も進んでいるが20年前の第一次開発で移住した島民の居宅や集合住宅に、リフォームの需要が発生している。職人さんが、新興住宅地での建設ラッシュにより不足しており新規参入の職人が仕事を請けられる。また千葉島では建築資材が手に入り易く、事業に適している。

経営方針は、お客様のオーダーにしっかりと応え、体に優しい住宅リフォームを掲げ他の事業者との差別化を図り、受注を伸ばしていく。工事は当面2名体制で行うが、受注の増加傾向によっては外注利用も視野に入れていく。

現在は建設業許可が必要のない500万円未満の軽微な工事のみを請け負っているが、将来的には建設業許可の取得を検討していきたい。

場所、ターゲット層、時間等から推測したビジネスモデルの記載等にご利用ください。



(創業等関連保証・創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

千葉県信用保証協会 御中

平成
西暦 2020年 6月 1日
(どちらかに○印を付けてください)

[申込人]

創業等関連保証・創業関連保証・再挑戦支援保証の
申込みにあたり、以下のとおり創業・再挑戦計画を提出します。

住 所 千葉島3-2-6

会社名 ビューティー・キコ

氏名または
代表者名 起子



1.事業概要

開業形態	個人事業・会社事業		商号(個人) 会社名(会社)	ビューティー・キコ
開業(予定)住所	千葉島3-2-10(美容室店舗)		電話 000(000)0000	
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有・無		開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	平成 西暦 2020年 7月 1日
業 種	美容業		資本金	[会社設立(予定)の場合] 円
許 可 等 [許可等取得が必要な場合]	(種類) 美容所開設届 (許可・免許・登録・認証の別を記入)	(根拠法)	美容師法 [取得すべき許可等の根拠法を記入((例)食品衛生法)]	
従業員数	家族は除き 0名	取扱 品	カット・カラー・パーマ・ ヘッドスパ等	仕 入 先 (株)千葉島化粧品 (株)サロンチバジマ
開業動機・目的	夢であった自分のお店を持ちたいという思いから、創業することを決意しました。 人口が増加傾向にある千葉島で、流行のお店にしたいと強く思います。			
開業に必要な知識、 技術、ノウハウの習得	美容師免許取得・公認フェイシャルエステシアン 着付け講師3段			
[会社設立予定の場合] 出資者・出資額	個人事業主のため無し			
事業協力者の 住所・氏名・勤務先	千葉島3-2-5 株式会社リフォームソウタ 代表取締役 創太			

2.創業準備の着手状況[下記の該当事項に○印を付けて下さい]

- ア 設備機械器具等発注済である。
- イ 土地・店舗を取得するための頭金等支払済みである。
- ウ 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金支払済みである。 着手しているものをチェックしてください。
- エ 商品・原材料の仕入を行っている。
- オ 事業に必要な許認可を受けている。
- カ 事業に必要な許認可取得未了(許認可取得見込み(申請状況や取得予定時期等)を具体的に記入してください。)
- キ その他 (具体的に記入して下さい)

3.運転資金計画

名 称	金 額	積 算 内 訳
商品・材料等の仕入資金	600千円	初期在庫150千円、月仕入150千円×3ヶ月
人 件 費 等	0千円	
そ の 他 の 資 金	900千円	水道光熱費、家賃、広告宣伝費、通信・消耗品費等(300千円×3ヶ月)
計	A 1,500千円	

4.設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法 〔自己・新築 取得・賃貸〕	取得に要する資金	契約年月日	取得(完成) 年 月 日	
事業用不動産	土地	m ²					
	建物	55 m ²	賃貸	600 千円	2020年6月1日		
	計	B (取得に要する資金)				600 千円	
区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成) 年 月 日
機械器具・什器備品等	内装工事		1式		2,000千円	(株)リフォームソウタ	2020年6月25日
	シャンプーユニット		1式		500千円	} (株)千葉島 エレガント	2020年6月25日
	スタイリングチェア		2式		300千円		2020年6月25日
	その他				700千円		
	計	C (金額)				3,500千円	

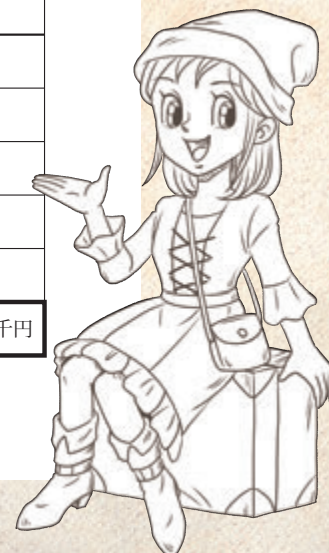
5.今回の資金計画による必要資金合計

A + B + C = 5,600千円(D)

6.資金調達計画

	預 金			預金以外	
	預け先(金融機関本支店名等)	預金種別	金額	種類	金額
自己資金	〇〇信用金庫創業港支店	普通	2,400 千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他(具体的に)	600千円
			千円	(支払済みの設備関係)	
		自己資金合計		3,000 千円	
借入金等(※)	借入先	年 利	借入額	毎月返済額	借入期間
	今回の借入額	1.20 %	2,600 千円	44 千円	・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
	借入金等合計		2,600 千円	調達資金合計 D	5,600 千円

(※)今回の資金調達計画の中による借入金等をご記入ください。





7.収支計画(今後1年間分)

支 出		収 入	
仕 入 高	2,250 千円	売 上 高	9,000千円
外 注 工 費		工 賃 収 入	
人 件 費		雑 収 入	
そ の 他 費 用	3,600千円		
利 益	3,150千円		
計	9,000千円	計	9,000千円

水道光熱費等の費用

8.販売・仕入先

主な販売先 ・受注先	販売・受注 予定額	回収方法	主な仕入先 ・外注先	仕入・外注 予定額	支払方法
一般顧客	年 9,000 千円	現 金	(株)千葉島化粧品	年 500 千円	現 金
			(株)サロンチバジマ	年 1,750 千円	月末締め翌月現金払い
					支払いまでの期間のご記入をお願いします。

9.借入金等状況(※)

借入先等	資金使途	借入残高	残 存 返済期間	年 間 返済額
	無 し	千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円

(※)現在負担している非事業性を含む借入金等で、今回の資金調達計画によるもの以外をご記入ください
(経営者本人が負担している保証債務も含まれます)。



私は千葉島で暮らす人々に
トータル美容サービスを通して、
10年後も今と変わらない美を
提供したいの!

10.自己資金算定額

自己資金等	種類	明細			金額
	普通預金	〇〇信用金庫創業港支店			2,400千円
	定期性預金	〇〇信用金庫創業港支店			1,000千円
	有価証券等				
	入居保証金等	千葉島エステート(株)			600千円
	設備充当等				
		合計			① 4,000千円
借入金等	借入先	資金用途	残存返済期間	年間返済額	年間返済額の2年分 (2年以内のものは全額)
		合計			②
自己資金額(① - ②) =					③ 4,000千円

11.その他(計画に関する補足説明がありましたらご記入してください)

千葉島では仕事と家庭の両立で自分自身の美にかける時間が限られている女性が増えています。

そんな女性を私は応援していきたいと強く思います。


限られた時間の中で、一人ひとりに寄り添い、その方だけのオンリーワン美容サービスを提供していきたいです。

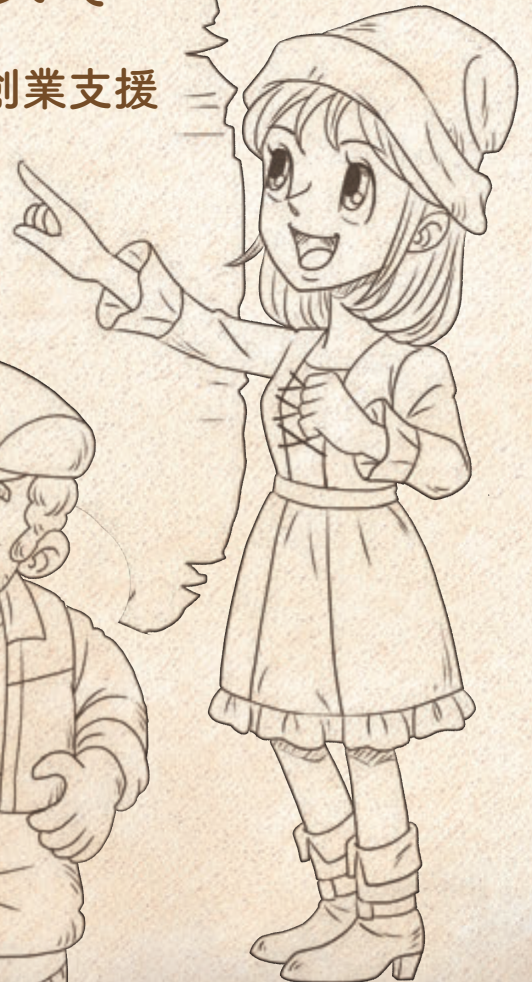
10年後も今と変わらない美を提供していけるように、お客様と長い付き合いの出来るお店をつくらしていきたいです。

場所、ターゲット層、時間等から推測したビジネスモデルの記載等にご利用ください。

第8章

信用保証協会 について

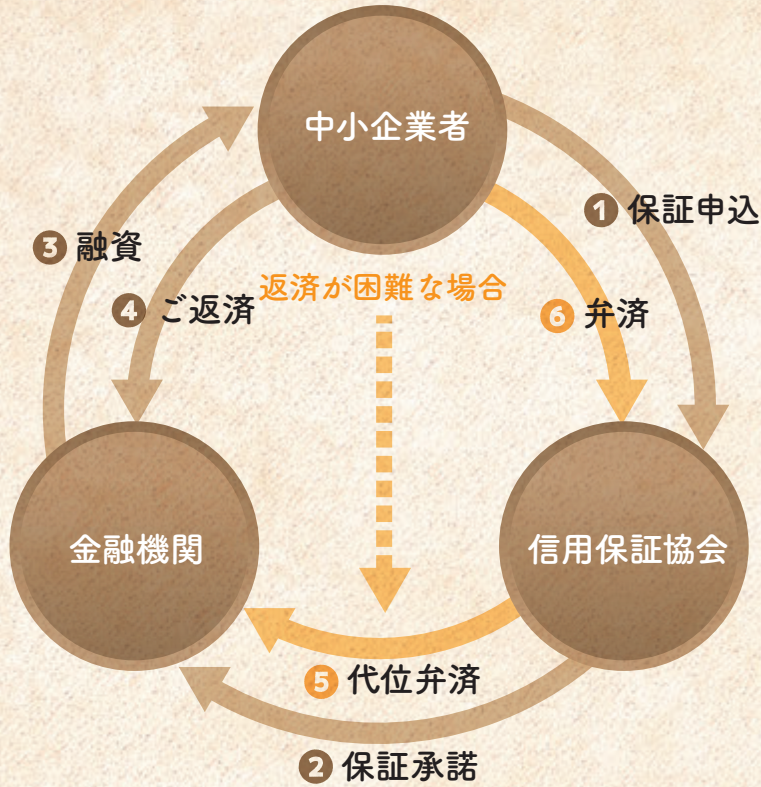
- 
- 1 信用保証制度について
 - 2 千葉県信用保証協会について
 - 3 千葉県信用保証協会の創業支援
 - 4 創業保証制度
 - 5 許認可業種一覧



1 信用保証制度について

信用保証協会とは

信用保証協会は、中小企業者等の方々が金融機関から事業資金の融資を受ける際に、「公的な保証人」となって金融の円滑化を図ることを目的として設立された、信用保証協会法に基づく認可法人です。



① 保証申込

信用保証協会、あるいは金融機関などの窓口にご相談ください。

② 保証承諾

信用保証協会は、企業の事業内容や経営計画などを検討し、保証の諾否を決め、金融機関に連絡します。

③ 融資

保証承諾の通知を受けた金融機関は資金を融資します。
このとき金利とは別に信用保証料をご負担していただきます。

④ ご返済

融資条件に基づき、借入金を金融機関にご返済していただきます。

⑤ 代位弁済

万一、何らかの事情でご返済が不可能となった場合は、
信用保証協会が中小企業者に代わって、金融機関に借入金を弁済します。

⑥ 弁済

その後、中小企業者にご相談しながら信用保証協会に借入金をご返済していただきます。

2 千葉県信用保証協会について

千葉県信用保証協会をご利用いただける中小企業者は次のとおりです。

業歴・所在地

次の1または2に該当し、事業を行っている中小企業者が保証の対象となります。

1. 千葉県内に住居または事業所がある個人事業主
(住居の場合には、原則として、現在居住していることが必要です)

2. 千葉県内に本店または事業所がある法人
(千葉県内に本店はあるが、事業の実態がない場合は除きます)

※業歴・所在地に定めのある保証については、それぞれの保証の定めによります。



企業規模

資本金(出資金)または常時使用する従業員数のいずれか一方が、次に該当する方が対象となります。
(個人事業主の方は、常時使用する従業員数が該当すれば対象となります)

業 種	資 本 金 (出 資 金)	常時使用する従業員数
製 造 業 等	3億円以下	300人以下
卸 売 業	1億円以下	100人以下
サ ー ビ ス 業	5,000万円以下	100人以下
小 売 業	5,000万円以下	50人以下
医業を主たる事業とする法人	—	300人以下(個人は100人以下)

- ※1 製造業等の「等」とは、建設業、不動産業、運送業、倉庫業、出版業、保険媒介代理業、自動車整備業等をいいます。
- ※2 飲食店は、小売業に含まれます。
- ※3 常時使用する従業員数には、個人事業主、法人の役員、臨時従業員及び個人事業主と同一生計の三親等内親族は含まれません。
- ※4 組合は、当該組合が保証対象業種を営んでいるか、またはその構成員の3分の2以上が保証対象業種を営んでいれば、原則として企業規模にかかわらず保証の対象となります。
- ※5 NPO法人の場合は、従業員数のみが要件となります。
- ※6 医業を主たる事業とする法人とは、医療法人、社会福祉法人、一般社団法人、一般財団法人等で医業を主たる事業とするものをいいます。

政令で定める次の業種については、対象となる企業規模が異なります。

業 種	資 本 金 (出 資 金)	常時使用する従業員数
ゴム製品製造業 (自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く)	3億円以下	900人以下
ソフトウェア業 情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
旅 館 業	5,000万円以下	200人以下

対象外業種

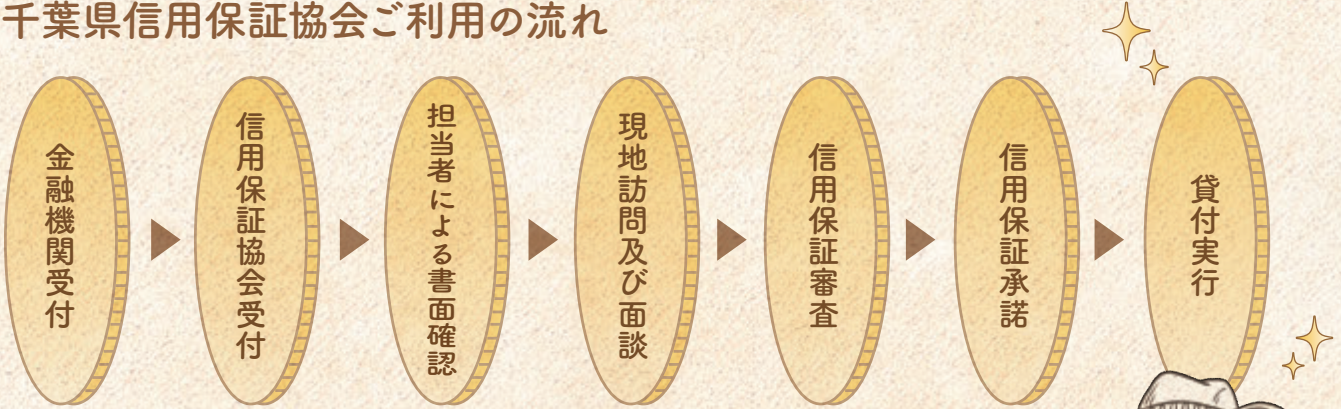
農林漁業(一部業種は対象となります)、金融・保険業(保険媒介代理業及び保険サービス業は対象となります)、風俗営業の許可を受けている飲食業(食事の提供を主目的とするものである場合並びに衛生水準を高め、及び近代化を促進するものである場合を除く)、性風俗関連特殊営業、その他の非対象業種(政治・経済・文化団体、宗教法人等)

信用保証の内容

保証限度額	2億8千万円(無担保保証8千万円 + 普通保証2億円)									
資金用途	事業に必要な運転資金・設備資金									
保証期間	保証制度によって異なる									
貸付利率	金融機関所定									
担保	原則として保証合計額が8千万円を超える場合は担保が必要									
連帯保証人	原則として法人代表者以外は不要									
信用保証料率	中小企業者の経営状況に応じて9区分となります。(年率%)									
	区分	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
	基本となる保証料率	1.90	1.75	1.55	1.35	1.15	1.00	0.80	0.60	0.45
	責任共有外保証料率	2.20	2.00	1.80	1.60	1.35	1.10	0.90	0.70	0.50
責任共有割合	原則として信用保証協会が80%、金融機関が20%の負担割合(創業制度等の一部の制度は除く)									

※信用保証のご利用にあたっては所定の審査があります。
 審査の結果、ご希望にそえない場合がありますのであらかじめご了承ください。

千葉県信用保証協会ご利用の流れ



3 千葉県信用保証協会の創業支援

次のとおり、創業準備期のご相談から、創業後のフォローアップまで創業支援を行っています。

ご相談

定期相談窓口

毎週火曜日開催、千葉県信用保証協会ホームページより予約ができます。

イベント

創業セミナー

創業に関する様々な情報を提供しています。

創業計画策定スクール

演習等を通して創業計画の策定を行います。

どちらも個別相談会を開催しています。

個別
相談

個別
相談



アドバイス

専門家派遣

中小企業診断士等の外部専門家と連携し、創業計画策定支援、創業後の経営相談、ワンポイントアドバイス等を行います。

資金調達

創業保証制度

創業計画実施サポート割引

認定経営革新等支援機関から創業計画の策定支援を受けた創業者を対象に、以下の一定の要件を満たす場合、信用保証料率から**0.2%の割引**を行います。

- ①創業計画の具体的な説明
- ②創業計画の達成に向けた行動計画
- ③3事業年度以上の収支計画

※信用保証後、金融機関から経営支援状況を報告していただく必要があります。

金融機関紹介スキーム

創業計画策定支援を受けて創業計画に基づく保証支援を伴う借入について創業者の希望する金融機関(創業支援等に係る業務連携・協力に関する覚書の締結を行った金融機関に限る)を千葉県信用保証協会から紹介するスキームです。金融機関との取引開始を円滑に行えることが最大のメリットです。

専門家
派遣

創業後
フォロー

フォローアップ

創業後も経営相談を行っています。

様々な悩みの解決策を、一緒に考えていきます。

専門家
派遣

- ①LINEアプリ「その他」
- ②「友だち追加」から下のQRコードを読み取って下さい。

情報発信

ホームページ・LINE@による情報発信

次なる創業者への情報発信としてホームページやLINE@を活用して、創業セミナー、スクールや創業支援事例動画などの情報発信を行っています。



ホームページ



LINE@

4 創業保証制度

創業保証制度には、次のとおり2つの制度があります。

創業等関連保証(協会制度)

次のいずれかに該当するお客様がご利用いただけます。

- ① 1か月以内に個人事業を開始する現在事業を営んでいない個人
- ② 2か月以内に法人を設立して事業を開始する現在事業を営んでいない個人
- ③ 新たに法人を設立して事業を開始する法人(分社化)
- ④ 事業を開始してから5年未満の個人
- ⑤ 設立の日以後5年未満の法人(事業を営んでいない個人が設立)
- ⑥ 設立の日以後5年未満の法人(分社により新たに設立)

※④は事業を開始した日以前に事業を営んでいなかったものに限る。



保証内容

保証金額	1,500万円以内(これから事業を開始しようとする場合は自己資金と同額以内となります)
貸付利率	金融機関所定の金利
信用保証料率	年0.80%
保証期間	運転資金、設備資金いずれも10年以内
連帯保証人	法人の代表者以外は不要
担保	不要

創業関連保証(協会制度)

次のいずれかに該当するお客様がご利用いただけます。

- ① 1か月以内に個人事業を開始する現在事業を営んでいない個人
- ② 2か月以内に法人を設立して事業を開始する現在事業を営んでいない個人
- ③ 新たに法人を設立して事業を開始する法人(分社化)
- ④ 事業を開始してから5年未満の個人
- ⑤ 設立の日以後5年未満の法人(事業を営んでいない個人が設立)
- ⑥ 設立の日以後5年未満の法人(分社により新たに設立)

※④は事業を開始した日以前に事業を営んでいなかったものに限る。



サポの
ワンポイント
アドバイス

保証内容

保証金額	2,000万円以内 (再挑戦支援保証の保証金額を含みます)
貸付利率	金融機関所定の金利
信用保証料率	年0.80%
保証期間	運転資金、設備資金いずれも10年以内
連帯保証人	原則として法人の代表者以外は不要
担保	不要

**創業保証制度を
利用できる法人とは**

株式会社等の会社法上の法人と、
弁護士法人や税理士法人等の
いわゆる士業法人のことだよ。



ご利用時の必要書類

	書類名
申込共通書類	<input checked="" type="checkbox"/> 信用保証申込関係書類一式
	<input checked="" type="checkbox"/> 個人事業主の場合 開業届出
	<input checked="" type="checkbox"/> 法人の場合 商業登記簿謄本(履歴事項全部証明書)・定款
	<input checked="" type="checkbox"/> 印鑑証明書(写)
	<input checked="" type="checkbox"/> 創業・再挑戦計画書
	<input checked="" type="checkbox"/> 納税証明書 ※制度により指定有り
	<input checked="" type="checkbox"/> 自己資金確認資料
	<input checked="" type="checkbox"/> 確定申告書(決算書)(写)
	<input checked="" type="checkbox"/> 借入金明細
	<input checked="" type="checkbox"/> 不動産登記簿謄本(写) ※自宅等所有の場合
設備資金	<input checked="" type="checkbox"/> 見積書(写)
	<input checked="" type="checkbox"/> 売買契約書・重要事項説明書(写)
	<input checked="" type="checkbox"/> 建築確認書(写)
	<input checked="" type="checkbox"/> 設備資金検討表
その他	<input checked="" type="checkbox"/> 許認可証(写)
	<input checked="" type="checkbox"/> 残高試算表
	<input checked="" type="checkbox"/> 資金繰り表
	<input checked="" type="checkbox"/> 源泉徴収票
	<input checked="" type="checkbox"/> 賃貸借契約証書
	<input checked="" type="checkbox"/> 「創業計画実施サポート割引」申請書兼確認書/創業計画実施状況等報告書



※上記以外にも必要な書類をお願いする場合がございます。

第8章 まとめ



一緒に夢を叶えましょう

千葉県信用保証協会は皆様の夢を全力でサポートします



5 許認可業種一覧(許認可証の写しが必要となります)

番号	業 種	許可等	根 拠 法	有効期間
1	食料品製造業	許可	食品衛生法(52条)	5年を 下らない期間
2	食料品販売業	許可	食品衛生法(52条)	
3	飲食店・喫茶店	許可	食品衛生法(52条)	
4	建設業 ^{※1}	許可	建設業法(3条)	5年
5	一般旅客自動車運送事業 (一般貸切旅客自動車運送事業 を除く)	許可	道路運送法(4条)	—
6	一般旅客自動車運送事業 (一般貸切旅客自動車運送事業 に限る)	許可	道路運送法(4条、8条)	5年
7	自家用有償旅客運送事業	登録	道路運送法(79条)	2年 (更新時2年 または3年)
8	特定旅客自動車運送事業	許可	道路運送法(43条)	—
9	一般貨物自動車運送事業	許可	貨物自動車運送事業法(3条)	—
10	特定貨物自動車運送事業	許可	貨物自動車運送事業法(35条)	—
11	旅館業	許可	旅館業法(3条)	—
12	古物営業	許可	古物営業法(3条)	—
13	薬局	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(4条)	6年
14	医薬品(体外診断用医薬品を除く)・ 医薬部外品・化粧品製造販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(12条)	5年または 6年 ^{※2}
15	医薬品(体外診断用医薬品を除く)・ 医薬部外品・化粧品製造業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(13条)	5年または 6年 ^{※3}
16	医療機器・体外診断用医薬品 製造販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(23条の2)	5年
17	医療機器・ 体外診断用医薬品製造業	登録	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(23条の2の3)	5年
18	再生医療等製品製造販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(23条の20)	5年
19	再生医療等製品製造業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(23条の22)	5年
20	医薬品販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(24条)	6年
21	高度管理医療機器・ 特定保守管理医療機器販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(39条)	6年
22	高度管理医療機器・ 特定保守管理医療機器賃貸業 ^{※4}	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(39条)	6年
23	医療機器修理業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(40条の2)	5年
24	再生医療等製品販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び 安全性の確保等に関する法律(40条の5)	6年
25	一般廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理及び清掃に関する法律 (7条)	2年
26	産業廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理及び清掃に関する法律 (14条)	5年 (更新時5年 または7年 ^{※5})
27	特別管理産業廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理及び清掃に関する法律 (14条の4)	5年 (更新時5年 または7年 ^{※5})

番号	業種	許可等	根拠法	有効期間
28	有料職業紹介事業	許可	職業安定法(30条)	3年 (更新時5年)
29	病院、診療所、助産所	許可	医療法(7条)	—
30	宅地建物取引業	免許	宅地建物取引業法(3条)	5年
31	酒類製造業	免許	酒税法(7条)	—
32	酒母・もろみ製造業	免許	酒税法(8条)	—
33	酒類販売業	免許	酒税法(9条)	—
34	第1種高圧ガス製造業	許可	高圧ガス保安法(5条)	—
35	液化石油ガス販売業	登録	液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律(3条)	—
36	労働者派遣事業 ^{※6}	許可	労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律(5条)	3年 (更新時5年)
37	家畜商	免許	家畜商法(3条)	—
38	浄化槽清掃業	許可	浄化槽法(35条)	期限を付すことができる (概ね2年)
39	興行場(映画館、劇場等)	許可	興行場法(2条)	—
40	浴場業	許可	公衆浴場法(2条)	—
41	測量業	登録	測量法(55条)	5年
42	砂利採取業	登録	砂利採取法(3条)	—
43	採石業	登録	採石法(32条)	—
44	建築士事務所	登録	建築士法(23条)	5年
45	電気工事業	登録	電気工事業の業務の適正化に関する法律(3条)	5年
46	自動車分解整備事業	認証	道路運送車両法(78条)	—
47	揮発油販売業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律(3条)	—
48	揮発油特定加工業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律(12条の2)	—
49	軽油特定加工業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律(12条の9)	—

平成30年4月1日現在

- ※1 建設業法第3条第1項ただし書に規定する工事のみを請け負うことを業とする中小企業者は宣誓書をもって対応でき、許可証は不要です。
- ※2 医薬品(体外診断用医薬品を除く)製造販売業のうち薬局製造販売医薬品の製造販売に係る許可の有効期間は、6年です。
- ※3 医薬品(体外診断用医薬品を除く)製造業のうち薬局製造販売医薬品の製造に係る許可の有効期間は、6年です。
- ※4 高度管理医療機器・特定保守管理医療機器賃貸業とは、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」第39条に規定する「高度管理医療機器・特定保守管理医療機器貸与業」のうち、対価を得て貸与を行うものをいいます。
- ※5 産業廃棄物処理業または特別管理産業廃棄物処理業の許可の更新を受けた者であって、当該許可の更新に際し、事業の実施に関し優れた能力および実績を有する者として環境省令で定める基準に適合すると認められた者に係る許可の更新期間は、7年です。
- ※6 法改正に伴い平成30年9月30日以降は特定労働者派遣事業を営む事業者についても、労働者派遣事業の許可が必要になります。



旅立ち

千葉島に向けて旅立つ創太と起子の表情は明るい。

創業への夢と希望に満ち溢れている。

創業というステージに立つ2人の今後に期待したい。



ふう～創太と起子ちゃんを千葉島に向けて無事に送り出せて、まずはひと安心。

勘吉は残念ながら最初に戻って、きちんと計画するところからやり直しになってしまったけれど、創業して成功するためには仕方がないことなんだ。

みんなも迷ったり不安になってしまった時は立ち止まっていいんだよ。

そんな時は最初から見つめ直して、不安がなくなるまでしっかりと計画を練り直すんだ。

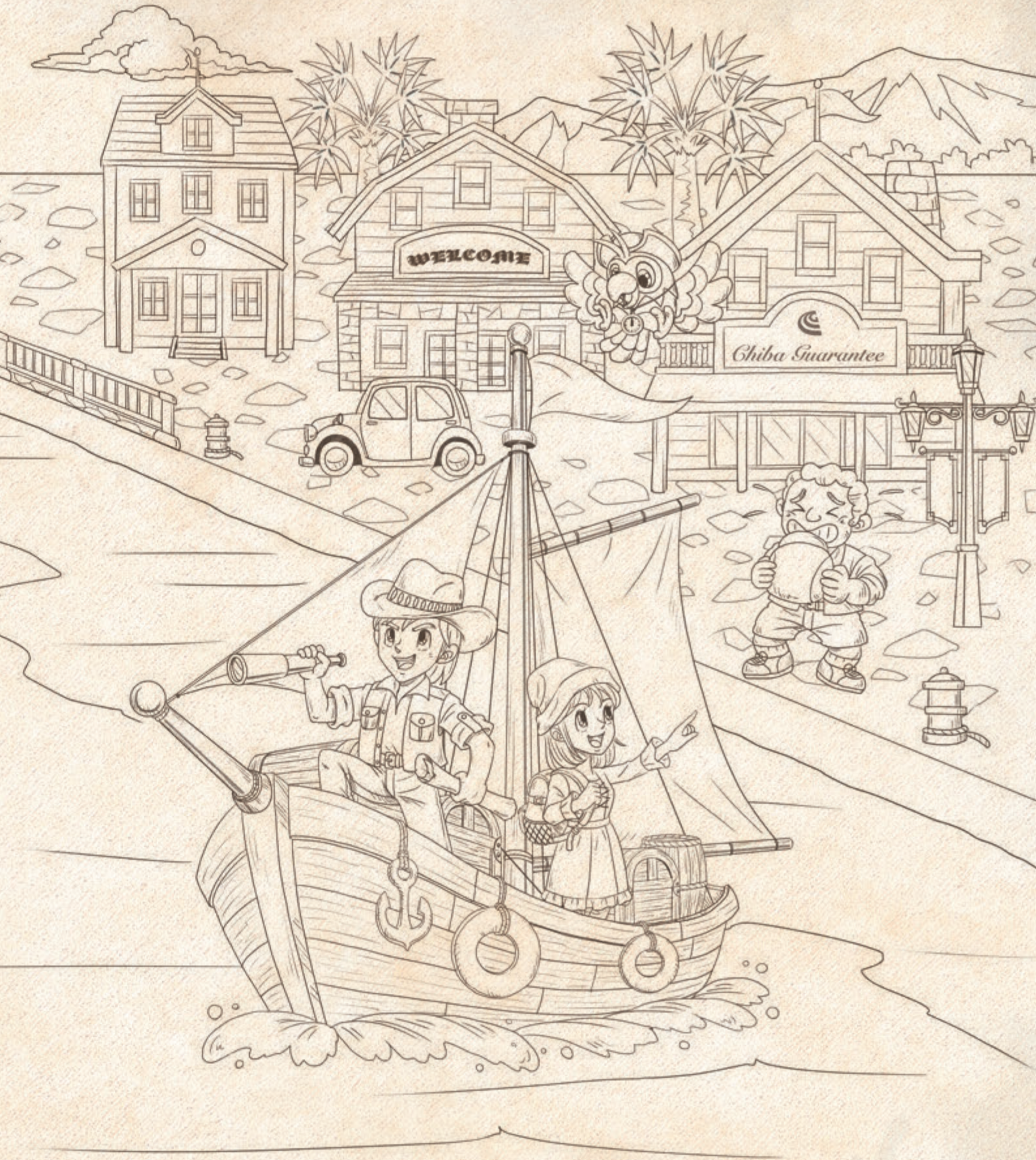
スタートは一緒でも将来の色はみんな様々。

未来を思い描きながら自分だけの色をつけてみてね。

じゃあ、また会いましょう！

To be continued



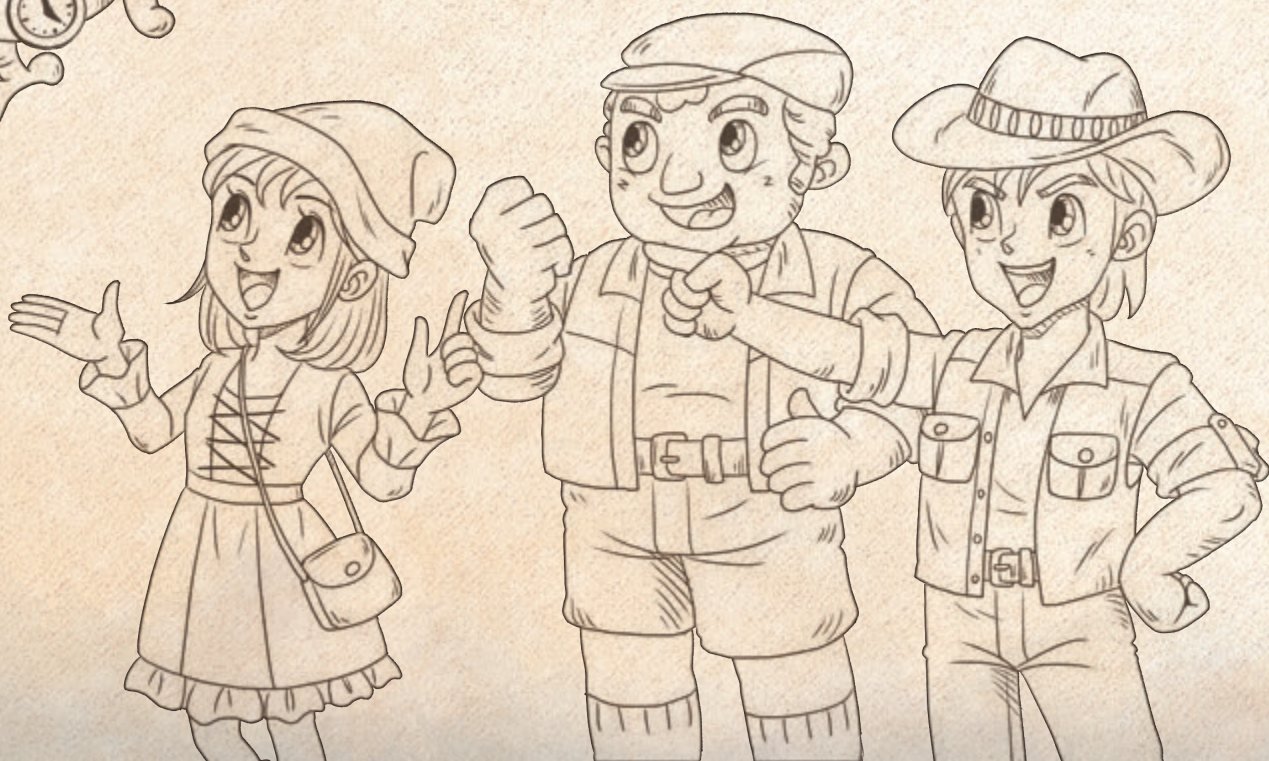


千葉県信用 千葉県で創業される皆様 一緒に夢を

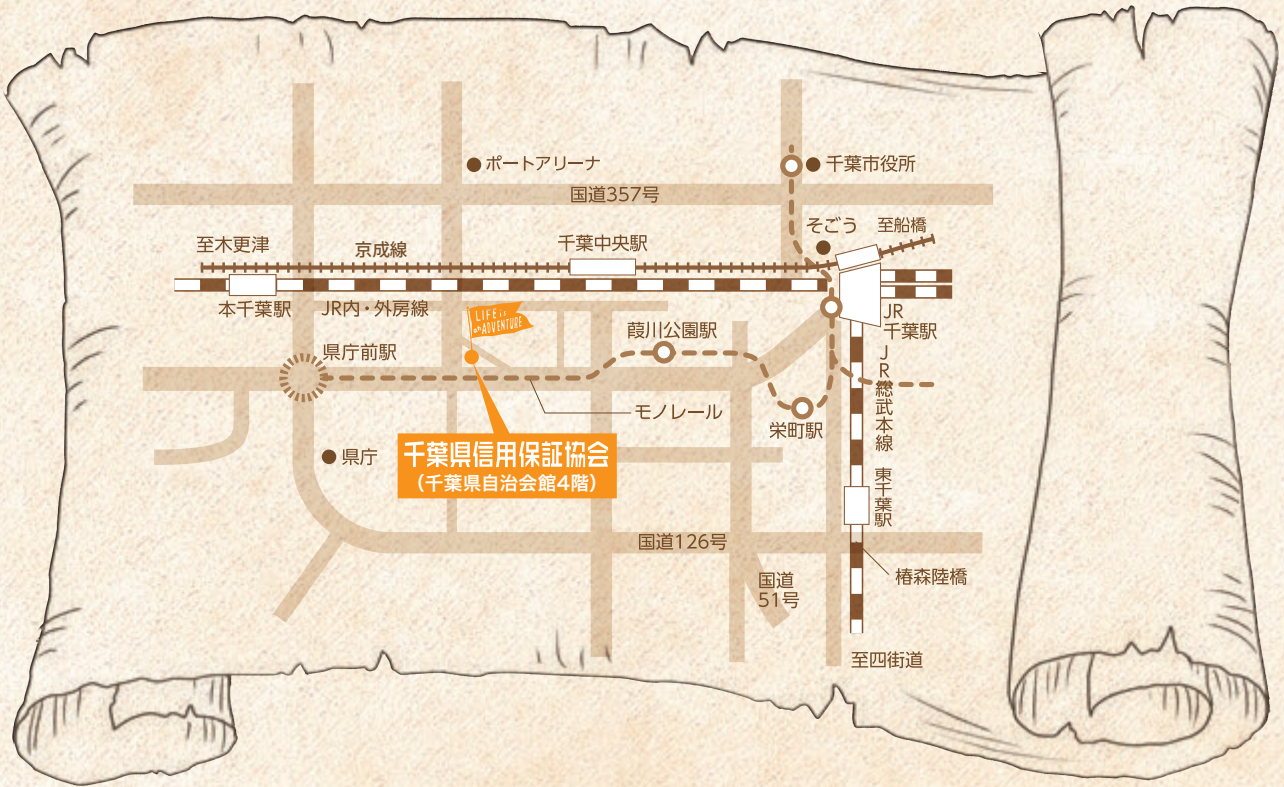
本書を最後までお読みいただき
ありがとうございます。

本書が少しでも創業を志す皆様の
お役に立ったのであれば幸いです。

ナポ



保証協会は を全力で応援いたします。 叶えましょう！



中小企業のベストパートナー

千葉県信用保証協会

成長サポート部 創業サポートチーム

☎043-311-5001 FAX 043-221-8424

〒260-8501 千葉市中央区中央4-17-8 千葉県自治会館4階

千葉県信用保証協会

検索





CHIBA
GUARANTEE

千葉県信用保証協会